

看透

所有谎言都藏在说谎者的表情中
韩国扑克大王用真实案例，教你瞬间识破千谎百计！

[韩] 李太赫 ◎著 王福娇 ◎译



如果眼球完全不转动，马上就答出你的问题，那么他撒谎的可能性很大。

交谈时一侧肩膀频频耸动，极有可能是在隐瞒什么。

谎言很容易通过眉毛的明显移动表现出来，越是眉毛浓的人，就越明显。

很多人在说谎后，唇形往往现出若干曲线，嘴角向下弯。

下巴移动也可以作为他慌张的证据。

看透

[韩] 李太赫 ◎著 王福娇 ◎译

著作权合同登记号：06-2012-248

© (韩) 李太赫 2013

图书在版编目 (C I P) 数据

看透 / (韩) 李太赫著 ; 王福娇译. -- 沈阳 : 万卷出版公司, 2013.1

ISBN 978-7-5470-2285-6

I. ①看… II. ①李… ②王… III. ①人际关系学 - 社会心理学 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第312267号

The Art of Reading Mind by Lee Tae Hyuk 李太赫

Text Copyright 2010 © by Lee Tae Hyuk 李太赫

All rights reserved

Simplified Chinese copyright © 2013 by Liaoning Wanrong Book Co., Ltd

Simplified Chinese language edition arranged with Wisdomhouse Publishing Co., Ltd.
through Eric Yang Agency Inc.

出版发行：北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

万卷出版公司

（地址：沈阳市和平区十一纬路29号 邮编：110003）

印刷者：北京盛源印刷有限公司

经销者：全国新华书店

幅面尺寸：167mm×234mm

字数：110千字

印张：11.25

出版时间：2013年1月第1版

印刷时间：2013年1月第1次印刷

责任编辑：李 坪

特约编辑：刘 萍 黄 钟

封面绘画：Mr.James工作室

装帧设计：壹诺设计

ISBN 978-7-5470-2285-6

定 价：27.00元

联系电话：024-23284090

邮购热线：024-23284050 23284627

传 真：024-23284448

E-mail: vpc_tougao@163.com

网 址：http://www.chinavpc.com

辨别真伪是一种绝技

不管你面对的是什么人，家人、朋友、同事或者商业伙伴，都不希望自己被欺骗。但事情往往不像大家希望的那样，不管是善意也好，恶意也罢，我们面对的所有人，几乎每天都说着谎话。大家都不希望对方跟自己说谎，却没注意到自己每天说了多少谎言。看不见自己的大毛病，专挑别人的小毛病；不去看自己真实的样子，只去找别人虚伪的一面——这种做法从一开始就错了。善于发现别人虚伪的人，反过来也是会直视自己虚伪的人。

我想要揭示的是一些“区分真相与假象的技术”，但这并不容易。把不真实的事物编造成“真相”，其历史要比我们想象的更久远，它已经巧妙到我们无法察觉的程度。有时假象因时隔太久而又太精巧，以至于有人站出来证明它是假的，人们也不愿相信，就像疯狂的信徒，宁献出生命，也要死守谎言。

我最终想说明的不是如何辨别某句话或某种行为的真假，那是学者们要做的事情。在人际关系中，语言和行为难免有很多骗术，我不想人们因此受到伤害、遭遇不幸。

从道德角度来看，谎言分明是坏事。但为了生存，人们几乎每天都在说着谎言，做着虚伪的事。从年轻时起我就周游世界，见过不同肤色和不同阶层的人。我认为，所有人都说谎，只是程度不同而已，甚至连最应该远离谎言的高僧、神父、牧师也说谎话。当然，他们所说的谎言大都是善意的，但并不全是，为了自己或是自己所属的组织而说谎或作假的时候也很多。

我并不把虚假言行看作是应被消灭的对象，相反，谎言也有善意的，像白色谎言（white lie，善意的谎言）的目的是为了保护被欺骗的一方，理应存在。区分某句话、某种行为是否虚假固然重要，更重要的是了解那些语言和行为的最终目的。

区分某句话、某种行为的真假，方法有很多种：可以通过语言暗含内容的真伪来判断，也可以通过语气、表情、行动来判断，还可以通过周围的情况来判断。书中虽然提到如何通过某一种方法来辨别真伪，但是现实生活中，很多时候我们需要把这些方法混合使用。

例如，善于说谎的人，我们可能无法从他们的语气、表情、行动等方面看出破绽。而且有些看起来虚假的语言或是行动，很可能是为了另一个谎言而采取的手段。因此，很难判定其真实性的人，就不能一味地朝着某一方向判断，还需要缜密地掌握周围状况，接触周围环境。

想要看透对方的心思，不被谎言欺骗，最好的方法就是保持怀疑的态度。说到保持怀疑，虽然从道德上有被谴责风险，但在现实中却是首先要做的。不过，也不能把怀疑本身作为目的，怀疑只是一种手段。就像讨厌罪恶，但不要讨厌人一样，可以怀疑语言和行为，但怀疑人本身就不对了。

人是根据环境和情况的不同而改变的动物。没有人一出生就是骗子，也没有人一出生就是天使。天使般的人在极端的情况下也可能突变为恶人，穷凶极恶的人如果给他改变的条件，也可以变成善人。任何人都会有一两次被所信任的亲密的人背叛、欺骗或是推入不利境地的经历。虽然不知道当时是否会因背叛感而咬牙切齿，但是仔细想想，欺骗方也许有他们的苦衷，大家经常犯的错误就是忽略了他们为什么那么做的理由。

真实的行为有时候可能是毒药，虚假的行为有时也可能是

良药。只要不会对自己造成太大不利，我们有时也需要忍耐和不追究的雅量；只要是能给对方很大帮助的真相，无论多么微不足道，我们也一定要果断揭露。我不希望大家只限于学习区分真相与假象的技术，而是希望大家利用这种技术发展人际关系。

李太赫

目 录

C o n t e n t s

- 01 时间不会说谎 · 001
- 02 口型中隐藏着假象 · 006
- 03 证据越多，虚假的概率越大 · 012
- 04 你身后的高级情报 · 015
- 05 遮住额头，就是遮住真实证据 · 021
- 06 拥有一张扑克脸是制胜奇招 · 026
- 07 微笑，并不代表快乐 · 031
- 08 人总会被讨喜的话蒙骗 · 036
- 09 通过鼻子来掌握自信 · 042
- 10 黑手党也挑选善良的人 · 046
- 11 不要随便透露你的优势 · 051
- 12 留意你的身体语言 · 054
- 13 冷静的头脑让你看清局势 · 057
- 14 控制你的求胜欲 · 063
- 15 从表情的持续性来辨别真伪 · 070
- 16 木秀于林，风必摧之 · 074
- 17 揭开面具看透本性 · 080

- 18 聪明人随时都准备着B计划 · 086
- 19 我知道你在和谁通话 · 091
- 20 心理学中的“作用力与反作用力” · 097
- 21 “福尔摩斯之眼” · 103
- 22 耐心能够战胜直觉 · 107
- 23 逻辑数据比直觉更可信 · 111
- 24 “三个阶段的谎言”战略 · 116
- 25 “原地绕圈”是阻碍思想的撒手铜 · 122
- 26 好感是把双刃剑 · 129
- 27 天外有天，人外有人 · 134
- 28 识人中的“混沌理论” · 138
- 29 想要在谈判中获胜，先要解除防线 · 141
- 30 自以为是必遭败局 · 145
- 31 做事识人首先会疑 · 150
- 32 人际交往中的“相互性法则” · 153
- 33 分合观察法要兼具 · 158
- 34 知识是外来品，而智慧由心而生 · 164

扑克中最高级的战术就是虚张声势（bluffing），也叫“吹牛”，这是一种骗术：手中握的牌明明不好，却又故意下大注，让对方误以为自己有好牌。诺贝尔经济学奖获得者、博弈论大家、哈佛大学教授罗伯特·约翰·奥曼（Robert John Aumann）曾经说过：“虚张声势是所有头脑游戏中的最高战术。”这足以证明骗术战略的高明。

这种战术不仅仅在扑克游戏中可以发挥威力，在日常生活中，我们也时时刻刻用得着。例如，营业员为了与客户保持持久关系，向他们许诺连计划都没有的新商品；男人为了表现得很有能力，博得女朋友的欢心，掏空原本不厚的腰包去买高价手提包，这都是虚张声势的行为。还有更小的事，比如明明知道约会地点还有30分钟的路程，却说“马上到，再有5分钟就到了”；再比如总是因会餐回家很晚而感到抱歉，便对妻子撒谎说去了朋友父亲的葬礼，这也是一种虚张声势的欺骗手段。

虚张声势是一种假意行为，从道德上来说很容易让人觉得

这是不对的，但其本身既不好，也不坏，只是游戏中的一种战术而已。从道德论者的观点来看，虚伪的行为本身有可能不好，但在现实生活中，如果不这么做的话，有时或许会让情况恶化。例如：父母对得了不治之症的子女说“不是什么大病，不用太担心”的时候；丈夫对第一次分娩的妻子谎称“不会疼，不要太担心”的时候。在现实生活中，谎话并不全是恶意的，假意的程度也是分强、中、弱的。

有很容易让人察觉出来的谎言，也有不管怎么细心也无法辨别真伪的谎言。像父母子女、兄弟姐妹一样在一起久了，了解固有行为模式后，谎言很容易被揭穿。而一般人则很容易被那些说谎如家常便饭，并以其为谋生手段的陌生骗子所欺骗。容易被拆穿的谎言，大部分都是很小的谎言，因此很可能不会造成什么大问题。但如果是被骗子所骗，就有可能造成金钱方面的损失，从而导致精神上的压力。那么，就没有一种方法可以知道陌生人所说的话是真是假吗？

下面以我所经历的事情为例，为大家提供一种可以辨别真伪的方法。

2008年那个炎热的夏季，我收到了一个电话。

“这里是××集团秘书室，您是李太赫老师吧？”

“是的，怎么？”

“我们公司董事长想见见您，不知您是否有时间呢？”

虽说该集团的名字很陌生，但说董事长想见我，这还是很有诱惑力。我想，可能是自己刚回国没多久，并不了解这是一种很自然的与他人联系的方式吧。

几天后，我见到了××集团的金会长。他在首次见面时便爽快地提议给我投资。

“久仰李太赫先生的大名，先生的大名已经成为品牌了。如果我投资10亿的话，不知您是否有意与我合作呢？”

“什么？”

投资10亿？没有拒绝的理由，我当场同意了。

“那就从明天开始设计合作方案吧。”

“就这么定了。谢谢。”

但是，初次见面便许下投资10亿豪言的金会长，随后的行动却很缓慢。3周过去了，关于投资的话题毫无进展。开始我觉得“也许是在韩国投资，有过分慎重的倾向”，但后来我开始怀疑：“这是为什么呢？因为这件事，其他的事情我都不能做，但他不谈投资，总是在拖延时间，理由是什么？这不是赤裸裸的谎言吗？”我感觉到金会长的动作和表情暗含着奇怪的意味。但我还是被投资者的角色，而且金会长继续款待我，因此在这种毫无证据和把握的情况下，很难与其断绝关系。

和他见面后第四周的某一天，他再次摆了酒席，并略带醉意地先回家了。我送走金会长，再次回到了酒馆，酒馆内只有我和

女店长两人。我打算从女店长这里了解一些金会长的信息。但女店主是个很守规矩的人，对于顾客的个人看法守口如瓶，因此要想达到目的，需要慎重地接近她。我和女店主面对面坐了下来。

“那个……老板！”

“嗯？”

“金总是这里的常客吧？很有礼貌，事业发展得又好，真是一位很了不起的人啊。”

一二三——我的问题结束3秒后，女店长才回答。

“是的，没错！”

女店长回答的瞬间，我就确定了她在说谎。虽然她的回答是肯定的，但她做出回答所花费的时间证明了她所说内容为假。她刚刚完成了一个不成熟的“虚张声势”。

在扑克游戏中，为了看破对方的骗术，需要参考其下多大的注、下注时会露出怎样的表情等，通过对方扔出筹码的时间更容易判断出他的言行是真是假。这是因为人在说实话（做真事）时说谎话（做假）时的行为是存在时差的。因此，在扑克游戏中，如果一个人下注的时间比平时晚了0.5秒的话，那么他虚张声势的可能性很高。越是高手，虚张声势时和不那么做时的时差越小（也有几乎没有时差的情况），因此很难判断其真伪。

这种真假间的时差也适用于一般的日常对话。女店长是不擅长说谎话的人，因此在回答“是的，没错”时花费了很长时间。

当我确信她说谎的瞬间，我便进入了下一个阶段。

“金会长的欠款有多少？”

其实，我并不知道金会长有无欠款。但如果金会长不是事业有成的人，那么他在酒馆赊欠的可能性就会很高，因此我提出了这个问题。

女店长的回答与我意料的没有太大差异。

“嗯？啊，原来您都知道啊？请稍等，我核算一下！”

单纯的女店长比我想象的更容易地陷入了我的圈套。之后，女店长又说了很多话。

“之前也来过几次，但酒钱都是其他人结算的。之后和太赫先生一起吃的酒钱就都是欠账的。虽然我也不太了解，但感觉他好像不是什么正经的生意人。”

我和金会长的关系就那么结束了。之后又见过他几次，但对话都是形式上的，金会长也意识到我了解了他的真实面目，后来就避开与我见面了。

也有很多人认为在拆穿谎言时，具体的证据要比时间更可信。但是，越是容易看到的真相，其内部隐藏着假象的可能性越高。骗子会对被骗的人设一个明显暴露的局吗？时间却很难说谎。对你的提问，谁回答得比平时慢了，或是犹豫了，你就要对他所说内容的真实性表示怀疑了。说完之后，一、二、三——非常短的时间内便可分辨真假。

“如果怀疑某人对你说了谎话，就要表现得像完全相信他说的一样。这样，对方就得到了继续说谎的勇气。渐渐地，他的谎言会越来越多，最终自己露出马脚。”

这引用的是叔本华的名言。正如叔本华所说，我们怀疑对方时，就要装出一副相信他的一言一行的样子，对方便会自己露出破绽。但是，假如对方也知道这一点呢？如果他因此更巧妙地欺骗你呢？这时候要做的就是细致地观察对方的面部表情。

据说人的整个面部拥有43块肌肉，相互协调，能够做出一万种表情。有趣的是，多样的表情中有自然流露的，也有虚情假意的，两者有明显的差异。

我们可以通过表情了解对方是处于说谎模式还是说真话模式中。只要与表情相关，几乎所有人都无法隐藏自己的本意，就连一流的演员也很难。只不过每个人都存在着差异，有的人很明显地露出破绽，有的人需要仔细观察才能看出。

再怎么灵活运用扑克脸的人，也一定会有表情变化，即使

是极为细小的表情变化。抓住那些细微的变化，用英语来讲叫作 C.M.E (Catch Micro Expression)。这里我们首先来观察一下人的口型。

都知道尼克松的“水门事件”吧？下面，我想通过尼克松的实例来对口型进行说明，这就需要对水门事件有所了解，因此在这里我将对这一事件做一番简单介绍。

“水门事件”指的是尼克松总统为竞选连任，想要在竞争对手民主党所在的水门大厦设置窃听设备而被发觉，最终辞职的事。这是美国历史上最不光彩的政治丑闻之一。1972年6月17日在华盛顿水门大厦工作的警卫员弗朗克在大厦最下方台阶的转弯处发现了用胶带绑着的物体，判断出有人潜入，于是向华盛顿市警方做了通报。警察到达大厦后，逮捕了在同一场所的5名嫌疑犯。通过调查得知他们曾在3周前潜入同一事务所，而再次潜入是为了更换不能正常工作的窃听器。

随后，警察在逮捕的一名叫麦科德的人的手册里发现了爱德华·霍华德·亨特的联系方式。亨特是在尼克松总统再选委员会中的人，由此可以推测，潜入大厦的人可能与尼克松总统或他身边的人有关联。尼克松总统的发言人认为“这只是三流盗窃而已”，与白宫无关。但麦科德曾为CIA职员，现为总统再选委员会经委主任的事实曝光后，事态渐渐对白宫方面不利。

这时，《华盛顿邮报》的记者鲍勃·伍德沃德 (Bob

Woodward) 和卡尔·伯恩斯坦 (Carl Bernstein) 各自在报纸上发表了与事件相关的各种事实。“水门事件”引起了世人的注意，尼克松及其身边人陷入了困境。之后，尼克松与首席助理哈里·罗宾斯·霍尔德曼 (Harry Robbins Haldeman) 为阻止“水门事件”的调查，想尽了办法，但最终还是失败了。1974年8月8日晚，在对全体国民的电视演说中，尼克松称将于第二天中午辞去总统一职。

从1972年6月水门大厦的窃听事件被发现开始，到1974年8月发表辞职演说，尼克松做了数次电视演说和记者见面会，直到1974年7月30日白宫录音带交到特别检察官利昂·贾沃斯基手上之前，他一直不承认有罪。在近两年时间里尼克松一直声称自己是清白的，但如果仔细观察当时的影像，可以发现他一直反复让下巴用力，以便撑住嘴部。



当人在说谎时，口型就像上面照片中所呈现出来的一样，呈弧形，嘴角向下弯。在做电视演说时，尼克松数次出现那种口型。下巴用力，意味着他害怕在自己无意识的情况下，对事实或谎言做出某种暗示。虽然乍一看像在想坏主意，但实际上意味着